

2015中国叉车大会

2015年10月29日 上海富豪东亚酒店

2009物流设备行业经理人金秋联谊会







定期讨论机制



大会的目的

- 行业模式创新的探索平台
- 行业同行的交流切磋平台
- 展示企业形象的推广平台
- 协商机制

如何看待 叉车行业的平台化建设

2015中国叉车大会

刘世宏 2015年10月29日上海



大鱼吃小鱼的时代，转化到
群鱼吃大鱼的年代。

一个人干不过一个团队，一个
团队干不过一个系统，一个系
统干不过一个趋势。

一个人可以走得很快，一群
人会走得更远！





平台战略模式：
连接至少两个特定群体，为他们提供互动机制，满足所有群体的需求，并巧妙地从中盈利的商业模式。

如亚马逊KINDLE连接书商和读者，交易平台（淘宝，甚至市集）连接买卖双方，安卓连接手机商、软件开发商、用户和广告主。

一个成功的平台并非仅是提供渠道和中介服务，精髓在于打造完善，成长潜能强大的“生态圈”，平台连接的任意一方的成长都会带动另一方的成长

何为逻辑？

- 供需关系
上门洗车， 上门美容， 上门烧菜
- 利益链
- 产业链
携程的作用， 淘宝的平台， 京东的垂直
- 生态链
- 趋势

如何做平台的几点建议？

- 最优的模式是简单可复制
- 有一点的突破才有机会赢， 创造需求
- 发现需求从微观入手再推向宏观
- 能否上岸
- 能靠钱解决的问题都不是核心竞争力。

叉车平台定位的建议

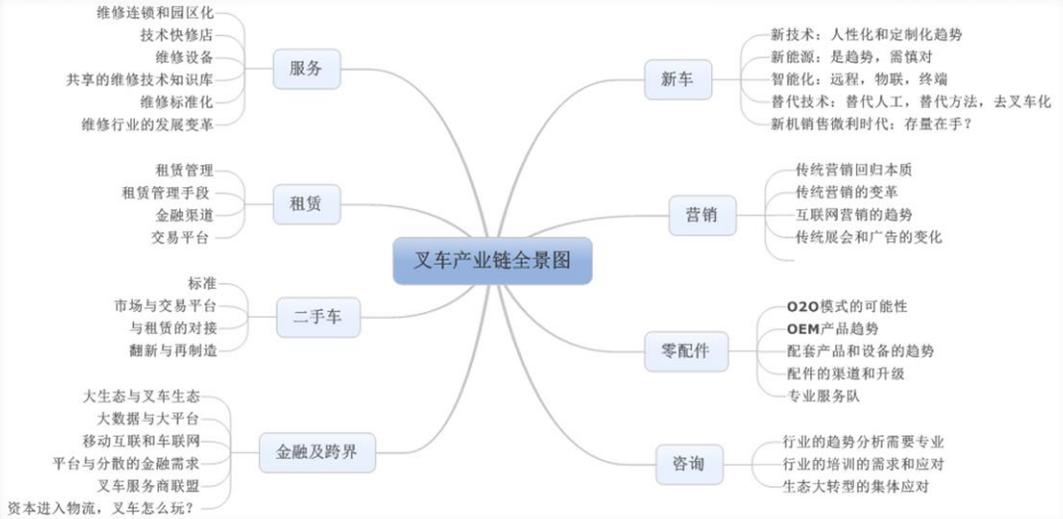
- 避免复杂的平台：无法理解/僵局-----放大风险
- 不是单纯圈人气：叉车产业链的服务半径的特性
- 地区性的叉车小巨人是最有价值的。
- 业务分区分拆，系统整合（客户，业务，技术，体系）
- 服务型的规模公司需要技术平台和系统
- 运营和流程要统一
- 到底是强强联合还是松散联合

谨慎投资的几点意见

- 叉车是微利行业，细分市场，不要在电商和BAT的烧钱大战中迷失了自己
- 叉车租赁及后市场是一个高难度的生意，需要系统化的管理手段
- 集采，团购已经在其他行业证明是有缺陷的，长江后浪推前浪，后浪死在沙滩上
- 一切喧嚣之后，商业还是要回归本质，如同国家一样，实体经济是基础，
- 任何商业都有他的逻辑，如果没有想明白，继续想。
- 拉弓没有回头箭，

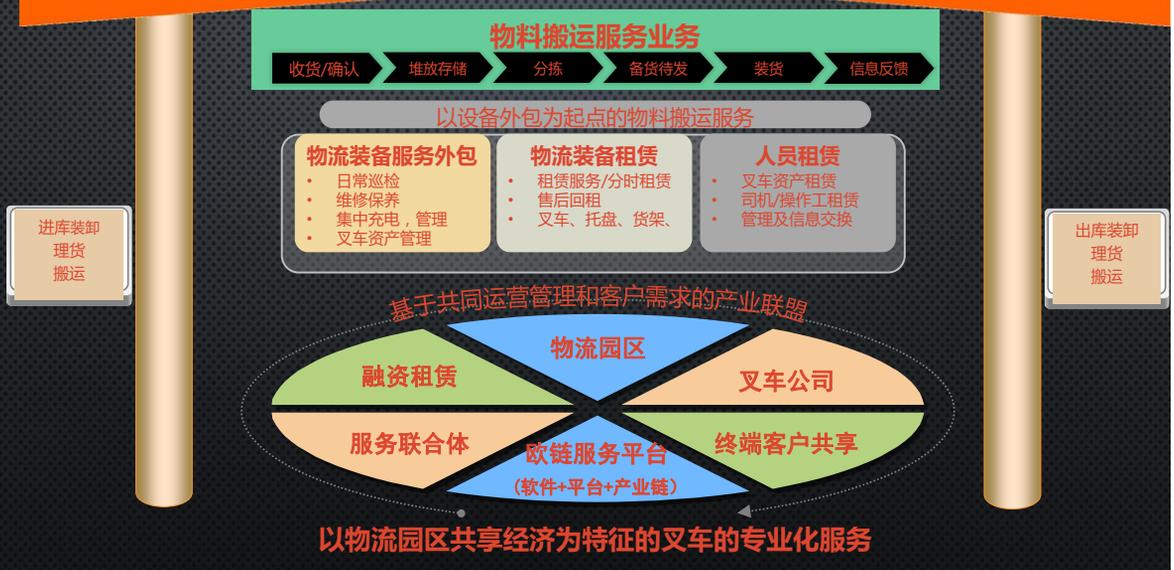
叉车产业链 (做垂直)

站在叉车产业链的高度 发现机会

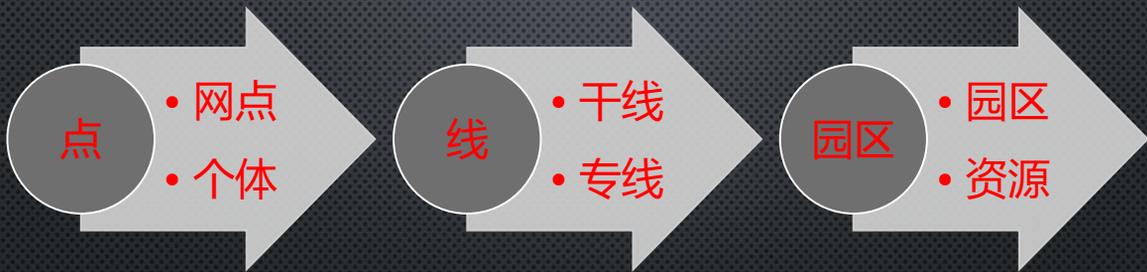


叉车生态链 (做广度)

站在叉车生态圈角度 发现机会



货运物流的整合



做物流，有3个基础：“点、线、面”。

“点”就是分拨中心，它代表产能和规模；“线”指分拨中心与分拨中心之间的线路的资源，产能和规模有多大，就可以承担相对应的多少的运能；“面”指网点的收货能力。

物流行业

不同的切入点,相同的归宿

狮桥模式：



合伙车队

全额获取运费收入

获得融资租赁收益



- 因更强的资金周转能力提升客户获取能力
- 运营车队外不需花费多时间融资、信息化投入精力
- 提高抗风险能力
- 可实现规模快速扩张



- 提供保姆式服务
- 信息化
- 运营费用垫付
- 税务管理
- 运费优先支付
- 保险保障及应急事件保障

Transport	Electric trucks	Diesel and LPG trucks	Warehouse equipment	Platform trucks and tractors	Tugger trains	Used trucks
Systems	Intralogistics consulting	Rack systems	Warehouse software systems	Driver assistance systems	Automation systems	System integration
Service	Safety	Original parts	Diagnostics and repair	Maintenance and Full Service	Fleet Data Services	Training
Financing	Purchase	Hire-purchase	Leasing	Long term rental	Short term rental	Basic-Dynamic*





NOW OPEN!

Powerful Solutions.

service excellence with delivered by passionate edge cost control productivity and reduce operations.

About Briggs

- About Us
- Briggs Sponsors Superbikes
- Yale Partnership
- Hyster Partnership
- Our People
- Our Customers
- Account Management
- Briggs International
- Career Opportunities
- Customers
- Charity Work
- Contact Briggs
- Got A Question?
- Latest News
- Sammons Enterprises
- Scotland's Supplier
- Northern Ireland's Supplier
- Be Social

Briggs Service

- Service and Support
- Service Contact Us
- Engineering Coverage
- Engineering Expertise
- Legal Compliance
- Service Options
- Service Reporting
- Service Workshop
- Forklift Tyres

Briggs Products

- Nationwide Coverage
- Which Forklift?
- Hyster Products
- Yale Forklift Trucks
- Product Selector

Briggs Solutions

- Fleet Management with BE Portal
- Speedshield
- Warehouse Solutions
- We Know Your Industry
- Health and Safety
- Management Systems
- Environment
- Apprenticeship & Training
- Turnkey Warehouse Service

Briggs Training

- Professional Training
- Operator Training Courses
- Training Course Details
- Briggs Training Advice
- Fully Qualified Instructors
- Briggs Training Centres
- Training Quality Assurance
- Briggs Training Request

Buy or Hire

- Buy Or Hire?
- FlexiHire
- Long Term Rental
- Short Term Rental
- Used Equipment
- Hire Contact Us
- Forklift Hire

共享经济

 汽车分时共享的定义


什么是汽车共享?

汽车共享，即一个用完车后将车钥匙交给下一个人继续使用，以提高车辆使用效率。

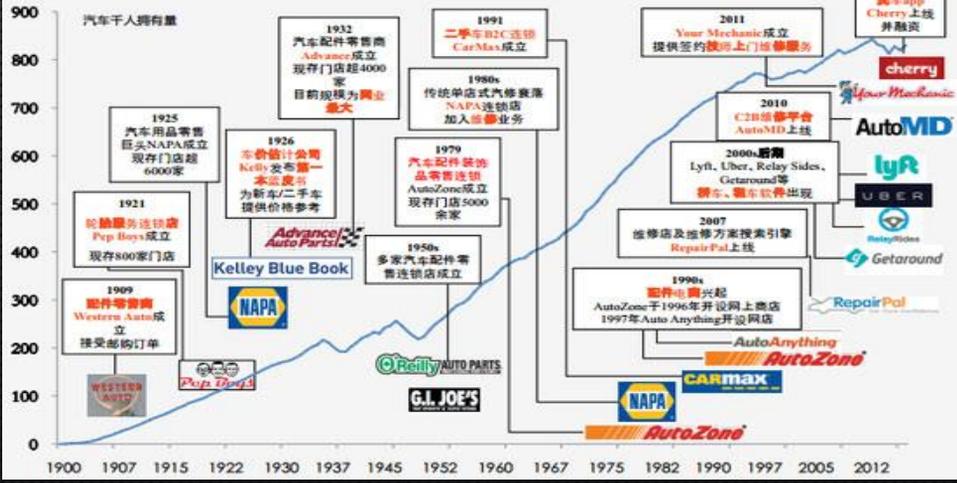


创新开始

电动汽车分时租赁- 网点实景



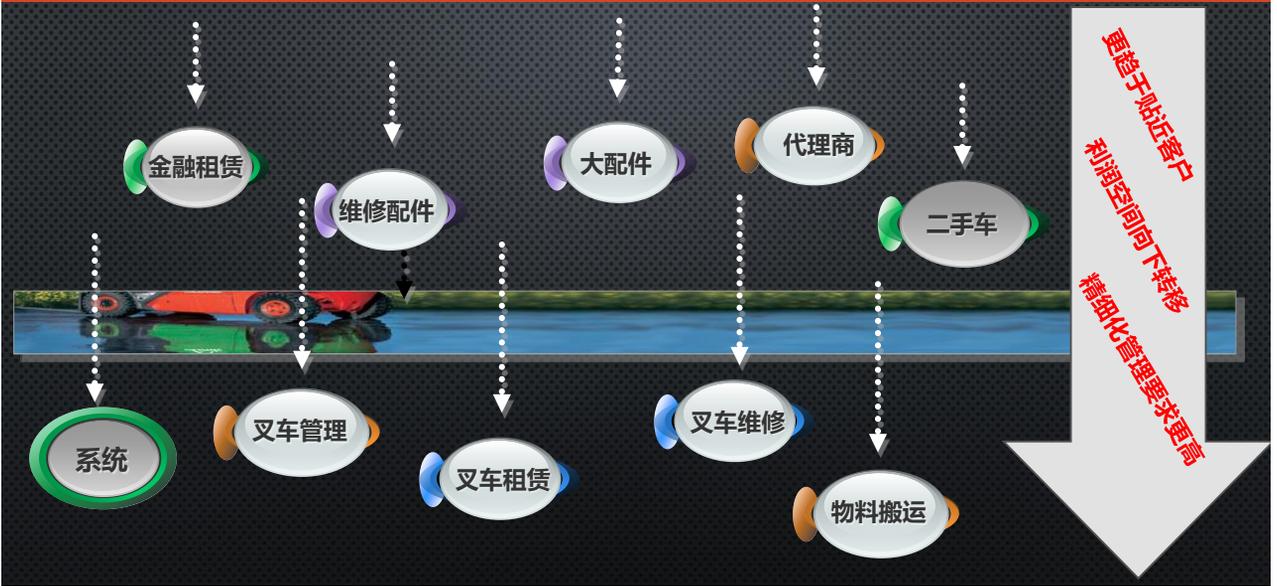
美国汽车后服务市场大事记



历史的轨迹

叉车后市场如何转变

中国叉车后市场的状况



中国叉车后市场的突围

服务从质量弥补型向差异化竞争转化 (不产生价值--产生价值--创造价值)

品牌内部的一体化服务转移到多品牌的服务一体化

服务覆盖能力,服务持续能力和服务的流程化管理能力越来越关键

一锤子买卖吗?

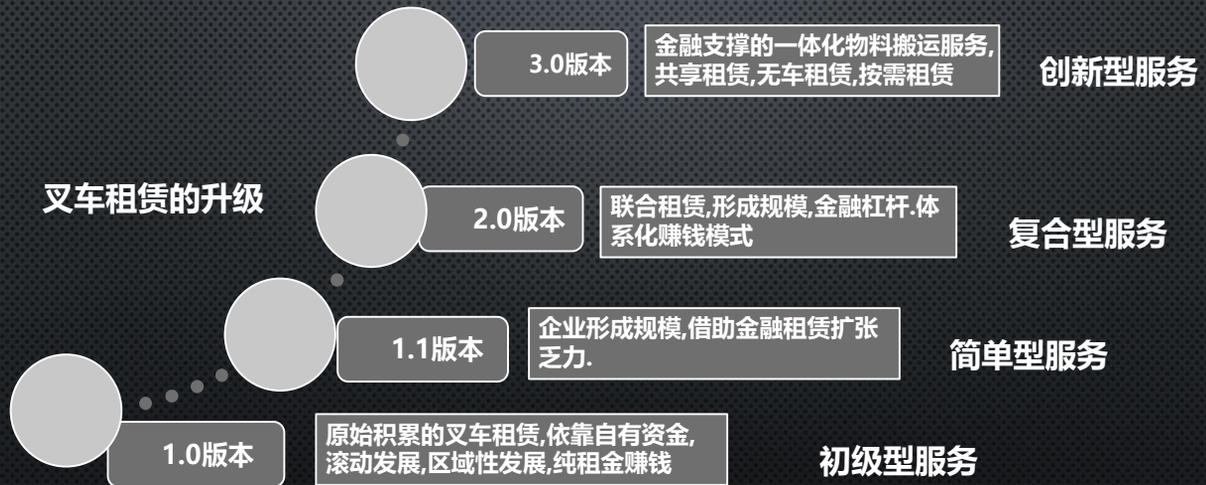
客户的数据有吗?

点,线,面 怎么做到?

活到老,做到老?

叉车租赁的升级

黏性,利益,共享共赢



叉车维修和租赁的解决了客户哪些痛点？

中国叉车后市场企业在叉车服务上的创新还没有跟上快速发展的客户的维修租赁需求，

与物流行业的城市配送，冷链一体化运输，大车队专线整合，物流园区全国资源整合，货运业务整合平台对接能力不足

叉车租赁和维修的真正痛点在哪里？

中国叉车后市场企业的连锁集约化经营没有形成

全国性的叉车租赁和维修企业尚没有形成

全国性大客户的全国地域分散需求的叉车整体服务解决方案还无法形成。

叉车租赁该怎么切入？

满足叉车用户从 **拥有叉车** 到 **按需使用** 叉车的革命性转化。

叉车服务一体化的进程将真正实现

车队管理有效把叉车资产纳入到远程监控体系，平台，叉车租赁服务商可有效地管理自己的业务流程，提供创新模式的叉车服务。

面向互联网思维的新的商业模式和产品对整个叉车租赁和后市场产生积极意义

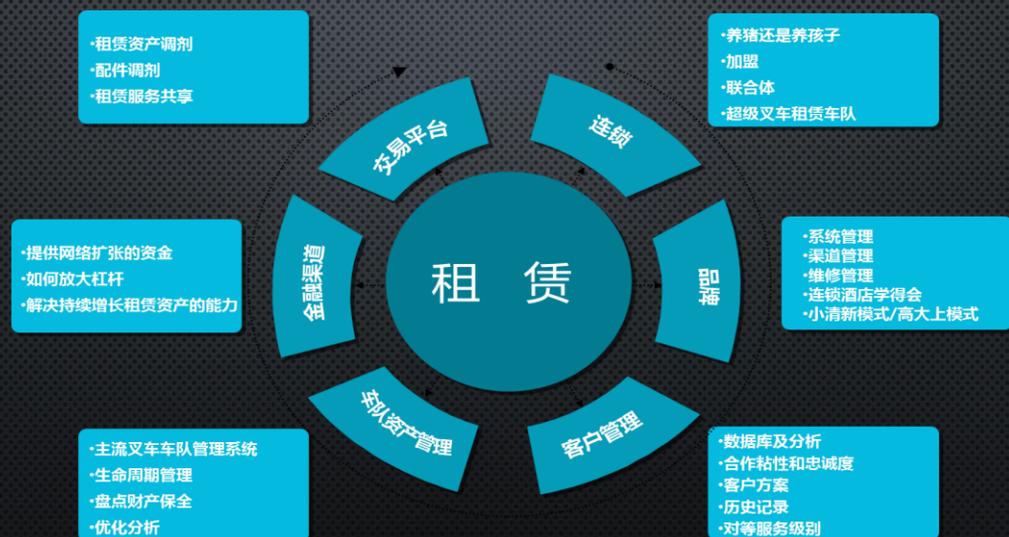
新的互联网思维必将在叉车后市场领域产生影响，这些影响包括：

1：基于共同需求和共同利益分享的叉车租赁大车队联合体的出现，运用互联网平台的叉车共享经济模式的按时租赁的全新收费模式将出现。

2：基于客户大规模集中采购，分散需求的维修和叉车车队管理的维修和服务需求，将带动全国的维修企业借助资本的力量，出现维修企业的跨地区的联合体和连锁联盟模式。

3：叉车配件的线上线下需求的集成将成为趋势，传统的配件店铺销售模式将会与共享配件编码的叉车配件电商配合，完成线上销售和线下服务相配合的新的配件销售平台产生。

4：叉车服务的外延将进一步扩大，将完成从叉车销售，叉车租赁，叉车服务的传统模式向提供厂内场内物流的一体化物料搬运服务，真正实现叉车服务的一体化解决方案。







深度的思考

云维修

大数据,
平台,
免费,
共享,
联盟,
口碑

云ERP

系统体系
整合,
用户思维,
门外的野蛮人,
去中介,
加速度

谢谢倾听

刘世宏 : 13901770216